PSAB
The Procurement Strategy for Aboriginal Business

SAEA
La Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones

Doing Business with the Federal Government

The Opportunity

Each year, the federal government spends about $10 billion on goods and services, including construction. However, you don't have to be a big firm to do business with the government. In fact, most government contracts are valued at less than $100,000.

Small and medium-sized businesses of all kinds have found that federal contracting can be an important market for their products and services. Aboriginal firms have traditionally been under-represented in this sector. The Procurement Strategy for Aboriginal Business (PSAB) has been designed to encourage federal officials and Aboriginal firms to do more business together.

The Procurement Strategy for Aboriginal Business

Under the Procurement Strategy, contracts that serve a primarily Aboriginal population are automatically **set aside** for competition among qualified Aboriginal businesses. Federal employees are also encouraged to voluntarily set aside opportunities for competition among Aboriginal businesses whenever practical.

Aboriginal businesses can compete for federal contracts which are open to **all qualified suppliers**, as well as those which are set aside for competition among qualified Aboriginal suppliers.

Who Qualifies

The PSAB is open to all Aboriginal businesses, including sole proprietorships, limited companies, cooperatives, partnerships, and not-for-profit organizations. To be considered an Aboriginal business:

- *at least 51 percent of the firm must be owned and controlled by Aboriginal people, and*
- *if the firm has six or more full-time staff, at least one third of the employees must be Aboriginal.*

If a firm is starting a joint venture or consortium, at least 51 percent of the joint venture or consortium must be owned and controlled by an Aboriginal business or businesses.

A firm must demonstrate, for the duration of the contract, a level of Aboriginal content amounting to 33 percent of the value of the work performed.

The Contracting Process

Aboriginal firms need to understand the contracting process. They should also get to know the key players within government who may want to buy their goods or services. Firms can market themselves to these individuals and use this network to learn about upcoming opportunities.

Indian and Northern Affairs Canada
Affaires indiennes et du Nord Canada

Canada

Published under the authority of the
Minister of Indian Affairs and
Northern Development
Ottawa, 2002
www.ainc-inac.gc.ca

QS-7012-010-EE-A1
Catalogue No. R32-198/2002E
ISBN 0-662-33120-6

© Minister of Public Works and Government
Services Canada

Cette publication peut aussi être obtenue en français sous le titre :
Pour faire affaire avec le gouvernement fédéral

105-03025/

Aboriginal businesses can identify prospects for contracts under $25,000 through departmental materiel managers. Larger federal contracts are listed on the MERX electronic bidding system (**http://www.merx.cebra.com**). Users pay a fee for the bid documents required for each contract.

When a firm bids on a contract that has been set aside under the PSAB, it must certify that it qualifies as an Aboriginal business. Indian and Northern Affairs Canada (INAC) has the right to audit Aboriginal supplier certifications to ensure that the eligibility criteria are met. Certification is not required for regular competitive contracts that do not fall under the PSAB.

Getting Started

For more information on the Procurement Strategy, eligibility requirements, key contacts in government departments and the MERX system, contact your local INAC office or go to PSAB's web site (**http://saea-psab.ainc-inac.gc.ca**).

Aboriginal businesses should register their firms with Contracts Canada's Supplier Registration Information info line 1-800-811-1148 or (819) 956-3440 (in the National Capital area) and Industry Canada's Strategis, Aboriginal Business Directory, info line 1-800-328-6189 or (613) 954-5031 (in the National Capital area).

For answers to questions about the Procurement Strategy, please call our toll-free number 1-800-400-7677.

INAC, Alberta Region
630 Canada Place
9700 Jasper Avenue
Edmonton, Alberta
T5J 4G2
Phone: (780) 495-2773
Fax: (780) 495-4088

INAC, Atlantic Region
40 Havelock Street
P.O. Box 160
Amherst, Nova Scotia
B4H 3Z3
Phone: (902) 661-6200
Toll Free: (800) 299-8750
Fax: (902) 661-6237

INAC, British Columbia Region
1138 Melville Street
Suite 600
Vancouver, British Columbia
V6E 4S3
Phone: (604) 775-5100
Fax: (604) 775-7149

INAC, Manitoba Region
365 Hargrave Street
Room 200
Winnipeg, Manitoba
R3B 3A3
Phone: (204) 983-2145
Fax: (204) 983-7820

INAC, National Capital Region
Terrasses de la Chaudière
10 Wellington Street, North Tower
Hull, Quebec
K1A 0H4
Phone: (819) 997-0380
Fax: (819) 953-3017

INAC, Northwest Territories Region
4914 – 50th Street
P.O. Box 1500
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 2R3
Phone: (867) 669-2500
Fax: (867) 669-2709

INAC, Nunavut Regional Office
969 Qimugjuk Building
P.O. Box 2200
Iqaluit, Nunavut
X0A 0H0
Phone: (867) 975-4500
Fax: (867) 975-4560

INAC, Ontario Region

Toronto
25 St. Clair Avenue East, 8th Floor
Toronto, Ontario
M4T 1M2
Phone: (416) 973-6234 or (416) 973-5282
Fax: (416) 954-6329

Thunder Bay
100 Anemki Drive
Suite 101
Thunder Bay, Ontario
P7J 1A5
Phone: (807) 623-3534
Fax: (807) 623-7021

Brantford Business Centre
58 Dalhousie Street, 3rd Floor
P.O. Box 1960
Brantford, Ontario
N3T 5W5
Phone: (519) 751-2200
Fax: (519) 751-2666

Sioux Lookout Business Centre
100 Anemki Drive
Suite 101
Thunder Bay, Ontario
P7J 1A5
Phone: (807) 737-2800
Fax: (807) 737-1708

Sudbury Business Centre
Time Square
1760 Regent Street South
Sudbury, Ontario
P3E 3Z8
Phone: (705) 522-3100
Fax: (705) 677-7976

INAC, Quebec Region
Complex Jacques-Cartier
320 St-Joseph Street East
Suite 400
Quebec, Quebec
G1K 9J2
Phone: (418) 648-7551
Toll Free: (800) 263-5592
Fax: (418) 648-2266

INAC, Saskatchewan Region

Regional Office
2221 Cornwall Street
Suite 301
Regina, Saskatchewan
S4P 4M2
Phone: (306) 780-5945
Fax: (306) 780-5733

North Central District
3601 – 5th Avenue East
P.O. Box 5500
Prince Albert, Saskatchewan
S6V 7V6
Phone: (306) 953-8522
Fax: (306) 953-8648

South Budget Centre
740 Sioux Avenue, 2nd Floor
Room 210
P.O. Box 760
Treaty Four Governance Centre
Fort Qu'Appelle, Saskatchewan
S0G 1S0
Phone: (306) 332-8500
Fax: (306) 332-6019

INAC, Yukon Region
345, 300 Main Street
Whitehorse, Yukon
Y1A 2B5
Phone: (867) 667-3100
Toll Free: (800) 661-0451
Fax: (867) 667-3196

PSAB
The Procurement Strategy for Aboriginal Business

SAEA
La Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones

Promoting Aboriginal Economic Development

Promoting Aboriginal Economic Development

Did you know that there are more than 23,000 Aboriginal-owned businesses in Canada, spanning all sectors of the economy? These businesses create jobs for Aboriginal and non-Aboriginal people and help strengthen local economies. But when it comes to federal government procurement, Aboriginal business is under-represented. The Government of Canada hopes to change that with a strategy to increase the number of Aboriginal firms participating in the federal procurement process.

As an employee of the public service, you have an important role to play in this initiative. You can help make it easier for Aboriginal firms to do business with the government while continuing to meet the contracting principles of prudence, probity, and best value for the Canadian public.

The Procurement Strategy for Aboriginal Business

The federal government launched the Procurement Strategy for Aboriginal Business (PSAB) to help Aboriginal firms do more contracting with all departments and agencies. Here's how it works:

Setting aside contracts for Aboriginal firms

We're reserving all contracts that serve a primarily Aboriginal population and that are worth more than $5,000 for competition among qualified Aboriginal businesses.

We're also encouraging federal buyers to set aside other contracts for competition among Aboriginal businesses whenever practical.

Joint Venturing

We're encouraging Aboriginal firms to create joint ventures with other Aboriginal or non-Aboriginal firms in bidding for and executing government contracts.

Subcontracting

Whenever contractors need assistance to fulfil a government requirement, we're encouraging them to subcontract to Aboriginal businesses, as long as the prime contract is not subject to the North American Free Trade Agreement or the World Trade Organization Agreement on Government Procurement.

Getting the Word out

The government is making sure that Aboriginal businesses and public servants are aware of this strategy. Across the country, we are telling Aboriginal businesses about federal procurement opportunities and contracting procedures. We're also informing public servants about the initiative and about Aboriginal suppliers: who they are, where they can be found, and the goods and services they provide.

Eligibility

The PSAB is open to all Aboriginal businesses. A business can include a sole proprietorship, limited company, cooperative, partnership, or not-for-profit organization.

Indian and Northern Affairs Canada
Affaires indiennes et du Nord Canada

Canada

Published under the authority of the
Minister of Indian Affairs and
Northern Development
Ottawa, 2002
www.ainc-inac.gc.ca

QS-7003-000-EE-A1
Catalogue No. R2-238/2002E
ISBN 0-662-33121-4

© Minister of Public Works and Government
Services Canada

Cette publication peut aussi être obtenue
en français sous le titre :
Promotion du développement économique autochtone

To be considered an Aboriginal business, a firm must meet the following criteria:

- *at least 51 percent of the firm is owned and controlled by Aboriginal people, and*
- *at least one third of the firm's employees, if it has six or more full-time staff, must be Aboriginal.*

If a firm is starting a joint venture or consortium, it must meet the following criteria:

- *at least 51 percent of the joint venture or consortium must be controlled and owned by an Aboriginal business or businesses, as defined above.*

When a firm bids for a contract under the PSAB, it must certify that it meets the above criteria, and it must provide proof of eligibility upon request. Indian and Northern Affairs Canada (INAC) exercises the right to audit Aboriginal supplier certifications.

Your Role

Each department or agency that purchases in excess of $1 million worth of goods, services, and construction annually agreed to establish performance objectives related to this initiative. To help your department or agency meet its goals, you can:

- *promote federal procurement opportunities to Aboriginal businesses whenever possible*
- *set aside contracts for Aboriginal business according to the guidelines described above, indicating on your requisition form, "This requirement is set aside for Aboriginal suppliers in accordance with the Procurement Strategy for Aboriginal Business"*
- *inform your materiel management section every time you contract with an Aboriginal supplier to help your department track its achievements against its performance objectives*
- *tell other public servants about this initiative.*

Finding Aboriginal Suppliers

To find Aboriginal businesses that can supply you with the goods, services, and construction you need, check out the Contracts Canada's Supplier Registration Information (SRI) and/or Industry Canada's Strategis, Aboriginal Business Directory available on the Internet through PSAB's Web site (**http://saea-psab.ainc-inac.gc.ca**).

For More Information

To learn more about PSAB or Aboriginal firms in your area, contact the INAC regional office nearest you:

INAC, Alberta Region
630 Canada Place
9700 Jasper Avenue
Edmonton, Alberta
T5J 4G2
Phone: (780) 495-2773
Fax: (780) 495-4088

INAC, Atlantic Region
40 Havelock Street
P.O. Box 160
Amherst, Nova Scotia
B4H 3Z3
Phone: (902) 661-6200
Toll Free: (800) 299-8750
Fax: (902) 661-6237

INAC, British Columbia Region
1138 Melville Street
Suite 600
Vancouver, British Columbia
V6E 4S3
Phone: (604) 775-5100
Fax: (604) 775-7149

INAC, Manitoba Region
365 Hargrave Street
Room 200
Winnipeg, Manitoba
R3B 3A3
Phone: (204) 983-2145
Fax: (204) 983-7820

INAC, National Capital Region
Terrasses de la Chaudiere
10 Wellington Street, North Tower
Hull, Quebec
K1A 0H4
Phone: (819) 997-0380
Fax: (819) 953-3017

INAC, Northwest Territories Region
4914 – 50th Street
P.O. Box 1500
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 2R3
Phone: (867) 669-2500
Fax: (867) 669-2709

INAC, Nunavut Regional Office
969 Qimugjuk Building
P.O. Box 2200
Iqaluit, Nunavut
X0A 0H0
Phone: (867) 975-4500
Fax: (867) 975-4560

INAC, Ontario Region

Toronto
25 St. Clair Avenue East, 8th Floor
Toronto, Ontario
M4T 1M2
Phone: (416) 973-6234 or (416) 973-5282
Fax: (416) 954-6329

Thunder Bay
100 Anemki Drive
Suite 101
Thunder Bay, Ontario
P7J 1A5
Phone: (807) 623-3534
Fax: (807) 623-7021

Brantford Business Centre
58 Dalhousie Street, 3rd Floor
P.O. Box 1960
Brantford, Ontario
N3T 5W5
Phone: (519) 751-2200
Fax: (519) 751-2666

Sioux Lookout Business Centre
100 Anemki Drive
Suite 101
Thunder Bay, Ontario
P7J 1A5
Phone: (807) 737-2800
Fax: (807) 737-1708

Sudbury Business Centre
Time Square
1760 Regent Street South
Sudbury, Ontario
P3E 3Z8
Phone: (705) 522-5100
Fax: (705) 677-7976

INAC, Quebec Region
Complex Jacques-Cartier
320 St-Joseph Street East
Suite 400
Quebec, Quebec
G1K 9J2
Phone: (418) 648-7551
Toll Free: (800) 263-5592
Fax: (418) 648-2266

INAC, Saskatchewan Region

Regional Office
2221 Cornwall Street
Suite 301
Regina, Saskatchewan
S4P 4M2
Phone: (306) 780-5945
Fax: (306) 780-5733

North Central District
3601 – 5th Avenue East
P.O. Box 3500
Prince Albert, Saskatchewan
S6V 7V6
Phone: (306) 953-8522
Fax: (306) 953-8648

South Budget Centre
740 Sioux Avenue, 2nd Floor
Room 210
P.O. Box 760
Treaty Four Governance Centre
Fort Qu'Appelle, Saskatchewan
S0G 1S0
Phone: (306) 332-8500
Fax: (306) 332-6019

INAC, Yukon Region
345, 300 Main Street
Whitehorse, Yukon
Y1A 2B5
Phone: (867) 667-3100
Toll Free: (800) 661-0451
Fax: (867) 667-3196

PSAB Team in the National Capital Region

Allen Frost	Senior Program Manager	819-953-2028
Nada Laplante	Program Manager	819-997-9141
Sylvie Moquin	Program Officer	819-994-3134
Dolores Coelho	Program Officer	819-997-2862
Evan Jones	Program Officer	819-956-9835
Carole O'Neill	PSAB Administrative Program Officer	819-953-1821 1-800-400-7677
Lise Danis	PSAB Administrative Support	819-956-9836

List of INAC Regional Contacts

Alberta	Brenda McDonald	780-495-8780
Atlantic		902-661-6208
BC	Dave Hooper	604-666-7762
Manitoba	Anna Fontaine	204-983-2145
NCR	Serge Langlois	819-994-6399
Nunavut	Michael Bloor	867-975-4544
NWT	Altaf Lakhani	867-669-2501
Ontario	Jennifer Alderson	416-973-3624
Québec	Lorraine Brouillette	418-648-3364
Saskatchewan	Walter Pylypchuk	306-780-6421
Yukon	Trudy Taylor	867-667-3323

PSAB Coordinators within each participating government department

Agriculture Canada	Jim McKendry	613-759-6790
Atlantic Canada Opportunities Agency	Jane MacKillop	506-851-6404
Auditor General of Canada	Mark Cochrane	613-952-0213
Canada Customs & Revenue Agency	Shaheena Ghani	613-957-9266
Canadian Centre for Management Development	Anne Josée Lécuyer	819-943-5647
Canadian Food Inspection Agency	Donald Bilodeau	613-225-6080
Canadian Heritage	Michel Fréchette	819-997-0010
Canadian Human Rights Commission	Monique Brisebois	613-943-9048
Canadian Institutes of Health Research	Jean Lafrenière	613-941-8596
Canadian International Development Agency	Mark Mostovac	819-997-7778
Canadian Nuclear Safety Commission	Daniel Pilon	613-947-3775
Canadian Security Intelligence Service	Larry Licari	613-842-1429
Canadian Space Agency	Richard Simpson	450-926-4876
Citizenship and Immigration Canada	Annik Wilson	613-954-5746
Consulting and Audit Canada	Frank Brazeau	613-947-2897
Correctional Service Canada	Suzanne Chatel	613-992-7988
Department of Justice Canada	Lynn Thibert	613-954-3927
Election Canada	Christian Fillion	613-998-9184
Environment Canada	Jim Jordan	819-994-5564
Finance Canada / Treasury Board	Mike Giles	613-995-6084
Fisheries & Oceans Canada	Roméo Poirier	613-991-4150
Foreign Affairs & International Trade	Michel A. J. Sicard	613-992-6286
Health Canada	Monica Henderson	613-957-8349
Human Resources Development Canada	Ginette Bélisle	819-994-2778
Immigration & Refugee Board	Frank Pilon	613-995-7070
Industry Canada	Estelle Audet	613-954-2714

National Archives & Library of Canada	Jean Maurice Cuerrier	613-996-6986
National Defense	Jim Doughty	613-992-5402
National Energy Board	Bryan Labbé	403-299-3916
National Research Council Canada	John Lockwood	613-991-2053
Natural Resources Canada	Jean-Luc Charette	613-995-2911
Natural Sciences & Engineering Research Council of Canada	Pierre Henry	613-996-0401
Office of the Superintendent of Financial Institutions	Denis Leroux	613-990-7774
Privy Council Office	Alan Quinn	613-957-5106
Public Service Commission of Canada	Nicole Dozois-Johnston	613-992-3143
Public Works & Government Services Canada -Atlantic Region	Jacques Labonté Mike White	819-956-3171 902-426-7501
Royal Canadian Mounted Police	Shawn Duford	613-993-3221
Solicitor General Canada	Linda Stapledon	613-991-0311
Statistics Canada	Josie Buckland	613-951-7270
Transport Canada	Mark Whelan	613-998-7750
Transportation Safety Board of Canada	Yves Tellier	819-994-8001
Veterans Affairs Canada	Joy MacFarlane	902-566-8439
Western Economic Diversification Canada	Ron Smith	204-983-0184

FREQUENTLY ASKED QUESTIONS

Q. What is the Procurement Strategy for Aboriginal Business (PSAB)?

A. The PSAB is a strategy that was launched by the federal government to increase the number of Aboriginal suppliers bidding for, and winning, federal contracts.

Basically, the PSAB makes it easier for the government and Aboriginal firms to do business with each other. This is being achieved in a variety of ways. For example, certain contracts are being set aside for competition among Aboriginal businesses. The strategy promotes subcontracting to Aboriginal firms and encourages Aboriginal firms to form joint ventures with other Aboriginal and non-Aboriginal businesses.

Q. Who does the PSAB apply to?

A. The PSAB applies to all federal government departments and agencies. Federal Crown Corporations are encouraged to adopt similar measures to increase the amount of contracting they do with Aboriginal business.

Q. What is procurement?

A. Procurement is a term used in the government to describe the act of acquiring goods, services and construction. In the context of the PSAB, procurement equates to contracting opportunities.

Q. Why is the PSAB necessary?

A. The government recognizes that when it comes to federal government procurement, Aboriginal businesses pursuing and winning contracts are under-represented. The PSAB aims to change this by increasing the number of Aboriginal firms participating in the federal procurement process. Successful Aboriginal firms create jobs for Aboriginal and non-Aboriginal people, and help strengthen local economies.

Q. Who is eligible under the PSAB?

A. The PSAB is open to all Aboriginal businesses, incorporated or not. A business includes a sole proprietorship, limited company, cooperative, partnership, or not-for-profit organization. To be considered an Aboriginal business, a firm must meet the following criteria:

- At least 51 percent of the firm is owned and controlled by Aboriginal people, and,
- At least one third of the firm's employees, if it has six or more full-time staff, are Aboriginal.

If a firm is starting a joint venture or consortium, at least 51 percent of the joint venture or consortium must be controlled and owned by an Aboriginal business or businesses, as defined above.

Q. What does "Aboriginal" mean for the purpose of the PSAB?

A. For the purposes of the PSAB "Aboriginal" means a Status or Non-Status Indian, Metis or Inuit person who is a Canadian citizen and resident in Canada.

Q. How do bidders certify that they meet the PSAB criteria?

A. When a firm bids for a contract under the PSAB, it must complete and sign the form entitled "Certification Requirements for the Set-Aside Program for Aboriginal Business."

An Aboriginal bidder must provide proof of eligibility upon request. Indian and Northern Affairs Canada (INAC) audits Aboriginal supplier certifications on a regular basis.

Q. Is funding available to assist Aboriginal businesses through the PSAB?

A. No. The PSAB assists businesses by increasing the amount of contracting they do with federal departments and agencies.

Q. Is it true that all government departments and agencies now have to purchase three percent of their goods and services from Aboriginal firms?

A. No, the Government of Canada has not set fixed targets for increased contracting with Aboriginal business. Departments and agencies that purchase more than $1 million annually in goods, services and construction are currently establishing their own performance objectives for increased procurement with Aboriginal suppliers.

Q. How does the Government of Canada find suppliers?

A. Typically, federal departments and agencies find suppliers by:

- listing requirements on MERX, an electronic tendering system. As a general rule, the federal government uses MERX to advertise the following opportunities:
  - goods, services and selected science requirements valued at $25,000 or more
  - construction valued at $60,000 or more
  - printing valued at $10,000 or more
  - communications services with a value of $50,000 or more;
- advertise in newspapers; and
- refer to their source lists.

Federal departments or agencies seeking Aboriginal suppliers refer to Aboriginal business directories, in Contracts Canada's Supplier Registration Information (SRI) and Industry Canada's, Strategis, Aboriginal Business Directory, an electronic inventory of Aboriginal suppliers in Canada. These databases are available on PSAB's Web site at **http://saea-psab.ainc-inac.gc.ca**.

Aboriginal firms that meet the PSAB eligibility requirements are strongly encouraged to register in the databases.

Q. How can Aboriginal firms market their goods and services to the federal government?

A. The Government of Canada recommends that Aboriginal suppliers register with Contracts Canada SRI and Industry Canada, Strategis, Aboriginal Business Directory, which is available on the Internet through PSAB's Web site **http://saea-psab.ainc-inac.gc.ca**. Firms can register on-line or by contacting the 1-800 numbers listed on the website. If they are already registered, firms should remember to keep their information up to date.

A firm should also contact the nearest Public Works and Government Services (PWGSC) office to describe the goods and services it provides, indicating that it meets the PSAB requirements. PWGSC handles a large portion of contracting opportunities within the federal government. PWGSC also maintains supplier source lists for the purchase of goods and services under $25,000 as well as separate source lists for low-dollar value purchases in the areas of construction, architecture and engineering services.

A firm should also promote itself, on a one-on-one basis, with representatives of departments and agencies that may require its products or services. This way, a firm can tell government representatives about its company and ask to be included in the department's supplier source lists, if applicable.

Q. Does registering your company on various databases entitle Aboriginal firms to federal government contracts?

A. No. Registering your company does not guarantee government contracts. The databases are valuable tools for government buyers and other interested parties who are looking for Aboriginal businesses that can supply the goods and services they need. Having a profile appear on the databases will increase a company's visibility, but a company should see it as only one step in its marketing plan.

Q. What are PSAB set-asides?

A. Under the PSAB the Government of Canada is reserving, or "setting aside", certain contracts exclusively for competition among Aboriginal businesses. There are two kinds of PSAB set-asides: mandatory and voluntary.

A mandatory set-aside policy applies to all contracts that serve a primarily Aboriginal population (i.e., at least 80 percent) and that are worth more than $5,000.

Voluntary set-asides may be applied to other contracts by federal buyers whenever practical.

Q. How do PSAB set-asides work?

A. When a contract is reserved for Aboriginal competition, the department or agency indicates in its advertisement or request for proposal that the requirement is set aside for Aboriginal suppliers in accordance with the PSAB.

Bids are prepared and submitted by Aboriginal businesses, and are evaluated in keeping with the principles of federal government contracting: fairness, openness and best value for the Canadian public.

Q. Is a PSAB set-aside the same thing as a sole source contract?

A. No. A sole source contract is used only if it is not in the public's interest to solicit bids, or if only one person or firm is capable of performing the contract. The PSAB set-aside process, on the other hand ordinarily involves competitive bidding among Aboriginal firms.

Q. Are Aboriginal firms restricted to bidding on only those federal contracting opportunities set aside under the PSAB?

A. No. Aboriginal firms are strongly encouraged to pursue any federal contract that they feel they can satisfy.

Q. If a PSAB set-aside contract serves a particular Aboriginal community, is the bidding reserved for companies from that community?

A. No, any Aboriginal business may bid on any PSAB set-aside contract that it believes it can satisfy.

Q. Can an Aboriginal firm that wins a contract under the PSAB subcontract out part of the work to an Aboriginal or non-Aboriginal firm?

A. Yes, as long as 33 percent of the total value of the work performed under the contract is performed by an Aboriginal business. Value of the work performed is considered to be the total value of the contract less any materials directly purchased by the contractor for the performance of the contract.

Q. Should Aboriginal businesses consider pursuing other government markets?

A. Yes, many more opportunities exist outside the federal government. A firm should also consider opportunities with Crown corporations (federal and provincial), provinces and municipalities. It may also wish to explore international opportunities.

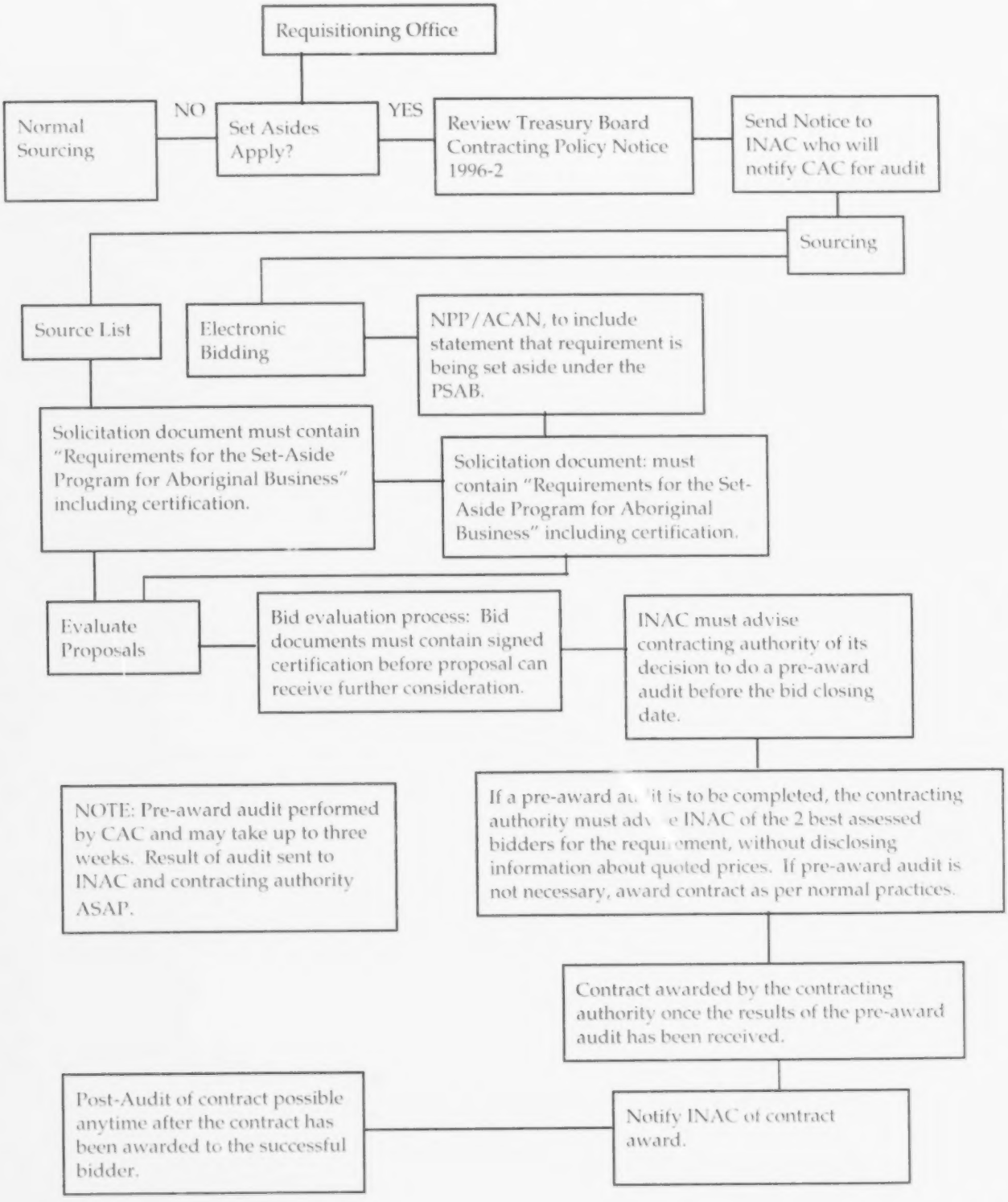
Q. Should an Aboriginal firm consider joint venture opportunities?

A. Pooling resources with other Aboriginal or non-Aboriginal firms can often be helpful in bidding for and executing government contracts. Suppliers should ask their regional INAC contact about the joint venture opportunities in their sector or industry.

Q. Do Aboriginal firms need to provide financial security to bid on federal government contracts?

A. Contracting officers determine if bid security is needed for procurements on a case by case basis.

The Procurement Strategy for Aboriginal Business (PSAB)
PROCEDURAL FLOW CHART



The Procurement Strategy for Aboriginal Business (PSAB)
CHECKLIST APPROACH

	Action Performed?	Yes	No
1.	It is the responsibility of the requisitioning office, regardless of the dollar value, to determine if a procurement opportunity meets the mandatory conditions to be set aside under this Program. Alternatively, is the procurement suitable for a voluntary set-aside under the Program? Has this decision been taken?		
2.	Contracting authorities must clearly document on the file that a decision has been made by the requisitioning office to set a procurement aside for Aboriginal business. Has this task been completed?		
3.	Has notification of the decision to set aside been provided to INAC for audit purposes? Notices must be sent to: Director Access to Federal Procurement Directorate Indian and Northern Affairs Canada Fax: (819) 994-0445 Notices must contain the following information: - Requisitioning office - Estimated dollar value - Description of goods, services, or construction - Solicitation number - Closing date - Buyer name, and phone/fax numbers		
4.	For all requirements set aside, has the contracting authority included a statement within the solicitation document that clearly identifies the opportunity as a set-aside for Aboriginal businesses?		
5.	For requirements that will be posted through electronic bidding and/or the Government Business Opportunities Bulletin, has the contracting authority included a statement within the Notice of Proposed Procurement that clearly identifies the competition as set aside for Aboriginal businesses?		

6.	Has the "Requirements" document been included with all solicitation documents being sent to potential suppliers for set-aside requirements?		
7.	Has INAC informed the buyer, by the bid closing date, of the decision to perform a pre-award audit of the contracting opportunity? The pre-award auditing process can only begin once the contracting authority has evaluated all of the bids.		
8.	In instances where INAC has notified the contracting authority that a pre-award audit is required, has the contracting authority notified INAC of the 2 best assessed bidders for the requirement, without disclosing the bid prices?		
9.	Has INAC transmitted the information regarding the pre-award audit findings to the contracting authority so the contract may be awarded in a timely manner?		
10.	Where the results of the audit have indicated that the best assessed bidder was not in compliance with the "Certification Requirements" established under the Aboriginal set-aside program, has the contracting authority considered the bid non-compliant and turned to the audit results of the next best assessed bidder?		
11.	Has notification of the contract award been provided to INAC for audit purposes? Notices must be sent to: Director Access to Federal Procurement Directorate Indian and Northern Affairs Canada Fax: (819) 994-0445 Notices must contain the following information: - Contract value - Contract number - Buyer name and phone/fax numbers - Name of Contractor, phone/fax number and address - Date of contract signing		
12.	Has the contracting authority ensured that contract clauses required by the PSAB are included within the contract?		

SAEA — *La Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones*

PSAB — *The Procurement Strategy for Aboriginal Business*

Pour faire affaire avec le gouvernement fédéral

Des occasions d'affaires

Le gouvernement du Canada dépense environ 10 milliards de dollars chaque année pour des biens et des services, y compris pour des travaux de construction. Toutefois, nul besoin d'être une grosse entreprise pour faire affaire avec le gouvernement. En fait, la plupart des marchés du gouvernement sont évalués à moins de 100 000 $.

Les marchés du gouvernement fédéral peuvent constituer un débouché important pour les petites et moyennes entreprises de toutes sortes qui ont des produits et des services à offrir. Par le passé, les entreprises autochtones n'ont pas suffisamment été représentées dans le processus de passation des marchés fédéraux. La Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA) a été élaborée pour encourager les représentants fédéraux et les entreprises autochtones à faire davantage affaire ensemble.

La Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones

En vertu de la SAEA, les marchés pour des biens et des services qui sont destinés à une population majoritairement autochtone sont automatiquement **réservés** à la concurrence entre les entreprises autochtones compétentes. On encourage également les employés fédéraux à réserver volontairement, dans la mesure du possible, des possibilités de marchés à la concurrence entre entreprises autochtones.

Les entreprises autochtones peuvent préparer des soumissions en vue d'obtenir des contrats du gouvernement fédéral ouverts à **tous les fournisseurs possédant les qualifications requises**, de même que des contrats réservés pour la concurrence entre les fournisseurs autochtones qualifiés.

Les entreprises admissibles

La SAEA s'adresse à toutes les entreprises autochtones, notamment aux entreprises individuelles, aux sociétés à responsabilité limitée, aux coopératives, aux sociétés en nom collectif ou aux organisations à but non lucratif. Pour être considéré comme une entreprise autochtone, il faut répondre aux critères suivants :

- *l'entreprise doit appartenir à des Autochtones et être contrôlée par des Autochtones dans une proportion de 51 p. 100;*
- *si l'entreprise compte au minimum six employés à plein temps, au moins le tiers d'entre eux doivent être autochtones.*

Si une firme forme une entreprise conjointe ou un consortium, au moins 51 p. 100 de cette entreprise conjointe ou de ce consortium doit appartenir à une ou à plusieurs entreprises autochtones et doit être contrôlée par celles-ci.

Une entreprise doit démontrer qu'une part d'au moins 33 p. 100 de la valeur des travaux est effectuée par des employés ou des contractuels autochtones, et ce, pendant toute la durée du contrat.

Affaires indiennes et du Nord Canada
Indian and Northern Affairs Canada
Canada

Publié avec l'autorisation du
ministre des Affaires indiennes
et du Nord canadien
Ottawa, 2002
www.ainc-inac.gc.ca

QS-7012-010-FF-A1
N° de Catalogue R32-198/2002F
ISBN 0-662-88029-3

© Ministre des Travaux publics et
Services gouvernementaux Canada

This publication is also available in English under the title:
Doing Business with the Federal Government

Le processus de passation des marchés

Les entreprises autochtones doivent comprendre le processus de passation des marches. Elles devraient également apprendre à connaître les principaux intervenants au sein du gouvernement, qui sont susceptibles d'avoir besoin des biens ou des services qu'elles offrent. Les entreprises peuvent faire valoir leurs compétences aupres de ces personnes et recourir à elles pour être au courant des possibilités d'affaires à venir.

Les entreprises autochtones peuvent s'informer au sujet des possibilités éventuelles de marchés de moins de 25 000 $ par l'entremise des directeurs de l'approvisionnement des divers ministeres. Les marches fédéraux de valeur plus élevée sont affichés dans le système de soumission électronique MERX (**http://www.merx.cebra.com**). Les utilisateurs doivent assumer des frais associés aux documents de soumission nécessaires pour chaque marché.

Lorsqu'une entreprise soumissionne un marché qui a été réservé en vertu de la SAEA, elle doit démontrer qu'elle possède le statut d'entreprise autochtone. Affaires indiennes et du Nord Canada (AINC) se reserve le droit de vérifier l'attestation d'un fournisseur autochtone pour s'assurer qu'il repond aux criteres d'admissibilite. Lorsqu'il s'agit de marchés normalement ouverts à la concurrence, auxquels la SAEA ne s'applique pas, il n'est pas nécessaire de fournir une attestation.

Pour amorcer le processus

Si vous desirez obtenir plus de renseignements sur la SAEA, les criteres d'admissibilite, les personnes-ressources dans les ministeres gouvernementaux et le système MERX, veuillez communiquer avec votre bureau local d'AINC ou consulter le site Web de SAEA (**http://saea-psab.ainc-inac.gc.ca**).

Les entreprises autochtones devraient s'inscrire au système de Données d'inscription des fournisseurs (DIF) de Contrats Canada en communiquant avec la LigneInfo 1 800 811-1148 ou le (819) 956-3440 (dans la region de la capitale nationale), ainsi qu'au Repertoire des entreprises autochtones, site Strategis d'Industrie Canada en communiquant avec la LigneInfo 1 800 328-6189 ou le (613) 954-5031 (région de la capitale nationale).

Pour toute question sur la Stratégie d'approvisionnement, composez le numéro sans frais 1 800 400-7677.

AINC, région de la capitale nationale
Terrasses de la Chaudiere
10, rue Wellington, Tour Nord
Hull (Québec)
K1A 0H4
Téléphone : (819) 997-0380
Télécopieur : (819) 953-3017

AINC, bureau régional de l'Alberta
630 Place Canada
9700, avenue Jasper
Edmonton (Alberta)
T5J 4G2
Téléphone : (780) 495-2773
Télécopieur : (780) 495-4088

AINC, bureau régional de l'Atlantique
40, rue Havelock
Case postale 160
Amherst (Nouvelle-Ecosse)
B4H 3Z3
Téléphone : (902) 661-6200
Sans frais : (800) 299-8730
Télécopieur : (902) 661-6237

AINC, bureau régional de la Colombie-Britannique
1138, rue Melville
Bureau 600
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6E 4S3
Téléphone : (604) 775-5100
Télécopieur : (604) 775-7149

AINC, bureau régional du Manitoba
365, rue Hargrave
Bureau 200
Winnipeg (Manitoba)
R3B 3A3
Téléphone : (204) 983-2145
Télecopieur : (204) 983-7820

AINC, bureau régional du Nunavut
969 Édifice Qimugjuk
Case postale 2200
Iqaluit (Nunavut)
X0A 0H0
Téléphone : (867) 975-4500
Télécopieur : (867) 975-4560

AINC, bureaux régionaux de l'Ontario

Toronto
25, avenue St. Clair Est, 8e étage
Toronto (Ontario)
M4T 1M2
Téléphone : (416) 973-6234 ou (416) 973-5282
Télécopieur : (416) 954-6329

Thunder Bay
100, promenade Anemki
Bureau 101
Thunder Bay (Ontario)
P7J 1A5
Téléphone : (807) 623-3534
Télécopieur : (807) 623-7021

Brantford Business Centre
58, rue Dalhousie, 3e étage
Case postale 1960
Brantford (Ontario)
N3T 5W5
Téléphone : (519) 751-2200
Télécopieur : (519) 751-2666

Sioux Lookout Business Centre
100, promenade Anemki
Bureau 101
Thunder Bay (Ontario)
P7J 1A5
Téléphone : (807) 737-2800
Télécopieur : (807) 737-1708

Sudbury Business Centre
Time Square
1760, rue Regent Sud
Sudbury (Ontario)
P3E 3Z8
Téléphone : (705) 522-5100
Télécopieur : (705) 677-7976

AINC, bureau régional du Québec
Complexe Jacques-Cartier
320, rue St-Joseph Est
Bureau 400
Québec (Québec)
G1K 9J2
Téléphone : (418) 648-7551
Sans frais : (800) 263-5592
Télécopieur : (418) 648-2266

AINC, bureaux régionaux de la Saskatchewan

Bureau régional
2221, rue Cornwall
Bureau 301
Regina (Saskatchewan)
S4P 4M2
Téléphone : (306) 780-5945
Télécopieur : (306) 780-5733

District Centre-Nord
3601, 3e Avenue Est
Case postale 5500
Prince Albert (Saskatchewan)
S6V 7V6
Téléphone : (306) 953-8522
Télécopieur : (306) 953-8648

Centre de coût Sud
740, avenue Sioux
2e étage, bureau 210
Case postale 760
Treaty Four Governance Centre
Fort Qu'Appelle (Saskatchewan)
S0G 1S0
Téléphone : (306) 332-8500
Télécopieur : (306) 332-6019

AINC, bureau régional des Territoires du Nord-Ouest
4914, 50e Rue
Case postale 1500
Yellowknife (Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Téléphone : (867) 669-2500
Télécopieur : (867) 669-2709

AINC, bureau régional du Yukon

300, rue Main
Bureau 345
Whitehorse (Yukon)
Y1A 2B5
Téléphone : (867) 667-3100
Sans frais : (800) 661-0451
Télécopieur : (867) 667-3196

SAEA — *La Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones*

PSAB — *The Procurement Strategy for Aboriginal Business*

Promotion du développement économique autochtone

Promotion du développement économique autochtone

Saviez-vous qu'il existe plus de 25 000 entreprises autochtones au Canada et qu'elles sont établies dans tous les secteurs de l'économie? Ces entreprises créent des emplois pour les Autochtones et les non-Autochtones et contribuent à renforcer les économies locales. Mais, lorsqu'il s'agit de l'approvisionnement du gouvernement fédéral, les entreprises autochtones ne sont pas suffisamment représentées. Le gouvernement du Canada espère remédier à cette situation à l'aide d'une stratégie visant à augmenter le nombre de firmes autochtones qui participent au processus d'approvisionnement du gouvernement fédéral.

À titre de fonctionnaire, vous avez un rôle important à jouer dans le cadre de cette stratégie. Vous pouvez aider les entreprises autochtones à faire affaire avec le gouvernement fédéral tout en continuant à respecter les principes liés à l'octroi de marchés, soit la prudence, l'honnêteté et la valeur optimale pour le public canadien.

La Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones

Le gouvernement fédéral a mis en œuvre la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA) afin d'aider ces dernières à obtenir plus de marchés de la part de tous les ministères et organismes gouvernementaux. Voici comment cela fonctionne :

Réserver des marchés aux entreprises autochtones

Nous réservons tous les marchés destinés à une population majoritairement autochtone et qui valent plus de 5000 $ à la concurrence entre des entreprises autochtones compétentes.

Nous encourageons aussi les acheteurs du gouvernement fédéral à réserver, dans la mesure du possible, d'autres marchés à la concurrence entre entreprises autochtones.

Entreprises conjointes

Nous encourageons les entreprises autochtones à créer des entreprises conjointes avec d'autres firmes autochtones et non autochtones pour soumissionner et pour exécuter des marchés du gouvernement.

Sous-traitance

Lorsqu'un fournisseur a besoin d'aide pour exécuter une commande du gouvernement, nous l'encourageons à faire appel à des sous-traitants autochtones si le marché principal n'est pas assujetti à l'Accord de libre-échange nord-américain ou à l'Accord sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce.

Faire connaître la stratégie

Le gouvernement s'assure que les entreprises autochtones et les fonctionnaires sont au courant de cette stratégie. Partout au pays, nous faisons part aux entreprises autochtones des nouvelles occasions d'approvisionnement qu'offre le gouvernement fédéral ainsi que des

Affaires indiennes et du Nord Canada
Indian and Northern Affairs Canada
Canada

procédures de marchés. Nous informons aussi les fonctionnaires fédéraux de cette mesure et nous les sensibilisons aux fournisseurs autochtones : qui ils sont, où les trouver et les produits et services qu'ils offrent.

Admissibilité

La SAEA est ouverte à toutes les firmes autochtones. Il peut s'agir d'entreprises individuelles, ou encore de sociétés à responsabilité limitée, de coopératives, de sociétés en nom collectif ou d'organismes à but non lucratif. Pour avoir le statut d'entreprise autochtone, un établissement doit se conformer aux critères suivants :

- *l'entreprise est détenue et contrôlée au moins à 51 p. 100 par des Autochtones;*
- *au moins le tiers de ses employés doivent être autochtones, si la firme compte au minimum six employés à plein temps.*

Si une firme crée une entreprise conjointe ou un consortium, elle doit se conformer au critère suivant :

- *au moins 51 p. 100 de l'entreprise conjointe ou du consortium doit appartenir à une ou à plusieurs entreprises autochtones et être contrôlée par cette ou ces dernières, comme il est mentionné précédemment.*

Lorsqu'une entreprise soumissionne un marché d'approvisionnement dans le cadre de la SAEA, elle doit attester qu'elle se conforme aux critères mentionnés ci-dessus et elle doit fournir sur demande la preuve de son admissibilité. Affaires indiennes et du Nord Canada (AINC) se réserve le droit de vérifier l'attestation d'admissibilité des fournisseurs autochtones.

Votre rôle

Chaque ministère ou organisme gouvernemental qui achète annuellement plus de un million de dollars de biens, de services ou de travaux de construction, a convenu d'établir des objectifs de rendement liés à cette stratégie. Pour aider votre ministère ou organisme à atteindre ses objectifs, vous pouvez :

- *favoriser l'approvisionnement auprès des entreprises autochtones lorsqu'il est possible de le faire;*
- *réserver des marchés aux entreprises autochtones conformément aux lignes directrices décrites ci-dessus, en indiquant sur votre bon de réquisition : « Ce marché est réservé aux fournisseurs autochtones dans le cadre de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones »;*
- *informer la section de la gestion du matériel de votre organisme chaque fois que vous passez un marché avec un fournisseur autochtone pour aider votre ministère à comparer ses réalisations à ses objectifs;*
- *informer les autres fonctionnaires de cette mesure.*

Trouver des fournisseurs autochtones

Pour trouver des entreprises autochtones qui peuvent vous fournir les biens, les services et les travaux de construction requis, veuillez consulter le système de Données d'inscription des fournisseurs (DIF) de Contrats Canada ou le Répertoire des entreprises autochtones dans le site Strategis d'Industrie Canada, auxquels vous pouvez avoir accès dans Internet au moyen du site Web de SAEA (**http://saea-psab.ainc-inac.gc.ca**).

Information supplémentaire

Pour en savoir davantage sur la SAEA ou sur les entreprises autochtones de votre région, veuillez communiquer avec le bureau d'AINC de votre région :

AINC, région de la capitale nationale
Terrasses de la Chaudière
10, rue Wellington, Tour Nord
Hull (Québec)
K1A 0H4
Téléphone : (819) 997-0380
Télécopieur : (819) 953-3017

AINC, bureau régional de l'Alberta
630 Place Canada
9700, avenue Jasper
Edmonton (Alberta)
T5J 4G2
Téléphone : (780) 495-2773
Télécopieur : (780) 495-4088

AINC, bureau régional de l'Atlantique
40, rue Havelock
Case postale 160
Amherst (Nouvelle-Écosse)
B4H 3Z3
Téléphone : (902) 661-6200
Sans frais : (800) 299-8750
Télécopieur : (902) 661-6237

AINC, bureau régional de la Colombie-Britannique
1138, rue Melville
Bureau 600
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6E 4S3
Téléphone : (604) 775-5100
Télécopieur : (604) 775-7149

AINC, bureau régional du Manitoba
365, rue Hargrave
Bureau 200
Winnipeg (Manitoba)
R3B 3A3
Téléphone : (204) 983-2145
Télécopieur : (204) 983-7820

AINC, bureau régional du Nunavut
969 Édifice Qimugjuk
Case postale 2200
Iqaluit (Nunavut)
X0A 0H0
Téléphone : (867) 975-4500
Télécopieur : (867) 975-4560

AINC, bureaux régionaux de l'Ontario

Toronto
25, avenue St. Clair Est, 8e étage
Toronto (Ontario)
M4T 1M2
Téléphone : (416) 973-6234 ou (416) 973-5282
Télécopieur : (416) 954-6329

Thunder Bay
100, promenade Anemki
Bureau 101
Thunder Bay (Ontario)
P7J 1A5
Téléphone : (807) 623-3534
Télécopieur : (807) 623-7021

Brantford Business Centre
58, rue Dalhousie, 3e étage
Case postale 1960
Brantford (Ontario)
N3T 5W5
Téléphone : (519) 751-2200
Télécopieur : (519) 751-2666

Sioux Lookout Business Centre
100, promenade Anemki
Bureau 101
Thunder Bay (Ontario)
P7J 1A5
Téléphone : (807) 737-2800
Télécopieur : (807) 737-1708

Sudbury Business Centre
Time Square
1760, rue Regent Sud
Sudbury (Ontario)
P3E 3Z8
Téléphone : (705) 522-5100
Télécopieur : (705) 677-7976

AINC, bureau régional du Québec
Complexe Jacques-Cartier
320, rue St-Joseph Est
Bureau 400
Québec (Québec)
G1K 9J2
Téléphone : (418) 648-7551
Sans frais : (800) 263-5592
Télécopieur : (418) 648-2266

AINC, bureaux régionaux de la Saskatchewan

Bureau régional
2221, rue Cornwall
Bureau 301
Regina (Saskatchewan)
S4P 4M2
Téléphone : (306) 780-5945
Télécopieur : (306) 780-5733

District Centre-Nord
3601, 3e Avenue Est
Case postale 5500
Prince Albert (Saskatchewan)
S6V 7V6
Téléphone : (306) 953-8522
Télécopieur : (306) 953-8648

Centre de coût Sud
740, avenue Sioux
2e etage, bureau 210
Case postale 760
Treaty Four Governance Centre
Fort Qu'Appelle (Saskatchewan)
S0G 1S0
Téléphone : (306) 332-8500
Télécopieur : (306) 332-6019

AINC, bureau régional des Territoires du Nord-Ouest
4914, 50e Rue
Case postale 1500
Yellowknife (Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Téléphone : (867) 669-2500
Télécopieur : (867) 669-2709

AINC, bureau régional du Yukon
300, rue Main
Bureau 345
Whitehorse (Yukon)
Y1A 2B5
Téléphone : (867) 667-3100
Sans frais : (800) 661-0451
Télécopieur : (867) 667-3196

L'équipe SAEA dans la région de la capital national

Allen Frost	Gestionnaire principal des programmes	819-953-2028
Nada Laplante	Gestionnaire des programmes	819-997-9141
Sylvie Moquin	Agent des programmes	819-994-3134
Dolores Coelho	Agent des programmes	819-997-2862
Evan Jones	Agent des programmes	819-956-9835
Carole O'Neill	Agent des programmes administratif du SAEA	819-953-1821 1-800-400-7677
Lise Danis	Soutien administratif du SAEA	819-956-9836

Liste des personnes-ressources d'AINC dans les régions

Alberta	Brenda McDonald	780-495-8780
Atlantique		902-661-6208
Colombie-Britanique	Dave Hooper	604-666-7762
Manitoba	Anna Fontaine	204-983-2145
Nunavut	Michael Bloor	867-975-4544
Ontario	Jennifer Alderson	416-973-3624
Québec	Lorraine Brouillette	418-648-3364
RCN	Serge Langlois	819-994-6399
Saskatchewan	Walter Pylypchuk	306-780-6421
T.N.-O.	Altaf Lakhani	867-669-2501
Yukon	Trudy Taylor	867-667-3323

Liste des coordonnateurs de la SAEA pour chacun des ministères participants

Agriculture Canada	Jim McKendry	613-759-6790
Affaires étrangères et du Commerce international	Michel A.J. Sicard	613-992-6286
Agence canadienne de développement international	Mark Mostovac	819-997-7778
Agence des douanes et du revenu du Canada	Shaheena Ghani	613-957-9266
Agence canadienne d'inspection des aliments	Donald Bilodeau	613-225-6080
Agence de promotion économique du Canada Atlantique	Jane MacKillop	506-851-6404
Agence spatiale canadienne	Richard Simpson	450-926-4876
Anciens Combattants Canada	Joy MacFarlane	902-566-8439
Archives et Bibliothèque nationales du Canada	Jean Maurice Cuerrier	613-996-6986
Bureau de la sécurité des transports du Canada	Yves Tellier	819-994-8001
Bureau du Conseil privé	Alan Quinn	613-957-5106
Bureau du surintendant des institutions financières	Denis Leroux	613-990-7774
Centre canadien de gestion	Anne Josée Lécuyer	819-943-5647
Citoyenneté et Immigration Canada	Annik Wilson	613-954-5746
Commission canadienne de sûreté nucléaire	Daniel Pilon	613-947-3775
Commission canadienne des droits de la personne	Monique Brisebois	613-943-9048
Commission de l'immigration et du statut de réfugié du Canada	Frank Pilon	613-995-7070
Commission de la fonction publique du Canada	Nicole Dozois-Johnston	613-992-3143
Conseil et Vérification Canada	Frank Brazeau	613-947-2897
Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada	Pierre Henry	613-996-0401

Conseil national de recherches Canada	John Lockwood	613-991-2053
Défense nationale	Jim Doughty	613-992-5402
Développement des ressources humaines Canada	Ginette Bélisle	819-994-2778
Diversification de l'économie de l'Ouest Canada	Ron Smith	204-983-0184
Élections Canada	Christian Fillion	613-998-9184
Environnement Canada	Jim Jordan	819-994-5564
Finances Canada - Conseil du Trésor	Mike Giles	613-995-6084
Gendarmerie royale du Canada	Shawn Duford	613-993-3221
Industrie Canada	Estelle Audet	613-954-2714
Justice Canada	Lynn Thibert	613-954-3927
Office national de l'énergie	Bryan Labbé	403-299-3916
Patrimoine canadien	Michel Fréchette	819-997-0010
Pêches et Océans Canada	Roméo Poirier	613-991-4150
Ressources naturelles Canada	Jean-Luc Charette	613-995-2911
Santé Canada	Monica Henderson	613-957-8349
Service canadien du renseignement de sécurité	Larry Licari	613-842-1429
Service correctionnel Canada	Suzanne Chatel	613-992-7988
Solliciteur général Canada	Linda Stapledon	613-991-0311
Statistique Canada	Josie Buckland	613-951-7270
Transports Canada	Mark Whelan	613-998-7750
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada - Région de l'Atlantique	Jacques Labonté Mike White	819-956-3171 902-426-7501
Vérificateur général du Canada	Mark Cochrane	613-952-0213

FOIRE AUX QUESTIONS

Qu'est-ce que la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA)?

La SAEA a été adoptée par le gouvernement fédéral afin d'accroître le nombre de fournisseurs autochtones qui présentent des soumissions au gouvernement fédéral et avec qui ce dernier conclut des marchés.

Essentiellement, grâce à la SAEA, les entreprises autochtones et le gouvernement fédéral pourront faire affaire ensemble plus facilement, et ce, en ayant recours à diverses mesures. Par exemple, certains marchés seront réservés en vue d'un appel d'offres aux entreprises autochtones seulement. La SAEA favorise la sous-traitance avec des entreprises autochtones et encourage ces dernières à former des coentreprises avec d'autres entreprises autochtones et non autochtones.

À qui s'applique la SAEA?

La SAEA s'applique à tous les ministères et organismes du gouvernement fédéral. On encourage aussi les sociétés d'État fédérales à adopter des mesures semblables afin d'augmenter le nombre de marchés conclus avec des entreprises autochtones.

Qu'est-ce que l'approvisionnement?

L'approvisionnement est le terme utilisé au gouvernement pour décrire l'action d'acquérir des biens et des services et d'accorder des marchés de construction. Dans le contexte de la SAEA, l'approvisionnement est synonyme de possibilités de marchés.

Pourquoi la SAEA est-elle nécessaire?

Le gouvernement fédéral reconnaît, dans le contexte de ses approvisionnements, qu'il n'y a pas assez d'entreprises autochtones qui cherchent et réussissent à emporter des marchés. La SAEA vise à changer la situation en augmentant le nombre d'entreprises autochtones qui participent au processus d'approvisionnement du gouvernement fédéral. Les entreprises autochtones prospères créent des emplois pour les Autochtones et pour les non-Autochtones et contribuent à renforcer l'économie locale.

Quelles entreprises répondent aux critères de la SAEA?

La SAEA s'adresse à toutes les entreprises autochtones, qu'elles soient constituées en société ou non. Une « entreprise » signifie, une entreprise individuelle, une société à responsabilité limitée, une coopérative, une société en nom collectif ou une organisation sans but lucratif. Pour être considérée comme une entreprise autochtone, l'entreprise doit répondre aux critères suivants :

- l'entreprise est détenue et contrôlée au moins à 51 p. 100 par des Autochtones;
- au moins un tiers des employés sont autochtones, si l'entreprise compte six employés ou plus à plein temps.

Si une entreprise forme une coentreprise ou un consortium, une part d'au moins 51 p.100 de la coentreprise ou du consortium doit être détenue et contrôlée par une ou plusieurs entreprises autochtones, comme il est mentionné précédemment.

Que signifie le mot « Autochtone » au fin de la SAEA?

Aux fins de la SAEA, le mot « Autochtone » désigne un Indien, inscrit ou non inscrit, un Métis ou un Inuit, qui est de citoyenneté canadienne et qui réside au Canada.

Comment les entreprises soumissionnaires prouvent-elles qu'elles répondent aux critères de la SAEA?

Lorsqu'une firme répond à un appel d'offres en vertu de la SAEA, elle doit remplir et retourner, dûment signé, le formulaire *Attestation concernant les exigences du Programme de marchés réservés aux entreprises autochtones.*

Sur demande, un soumissionnaire autochtone doit fournir les preuves de son admissibilité. Affaires indiennes et du Nord Canada (AINC) vérifie régulièrement la certification des fournisseurs autochtones.

Des fonds sont-ils prévus pour aider les entreprises autochtones à se prévaloir de la SAEA?

Non. La SAEA aide les entreprises en augmentant le nombre de marchés conclus entre ces dernières et les ministères et organismes fédéraux.

Est-il vrai que tous les ministères et organismes du gouvernement doivent désormais acheter 3 p.100 de leurs biens et de leurs services auprès d'entreprises autochtones?

Non. Le gouvernement fédéral n'a fixé aucun objectif quant à l'augmentation de marchés avec des entreprises autochtones. Les ministères et les organismes qui dépensent plus de un million de dollars par année en biens, en services et en travaux de construction établissent actuellement leurs propres objectifs quant à l'augmentation des marchés avec des fournisseurs autochtones.

De quelle manière le gouvernement du Canada trouve-t-il ses fournisseurs?

Généralement, les ministères et les organismes du gouvernement fédéral ont recours à l'une des procédures suivantes pour trouver leurs fournisseurs :

- l'affichage de leurs exigences dans le MERX, un système électronique de soumission. Le gouvernement s'en sert habituellement pour rendre publiques les possibilités de marchés suivantes :
  - les biens, les services et certains travaux scientifiques évalués à 25 000 $ ou plus;
  - les travaux de construction dont la valeur est égale ou supérieure à 60 000 $;
  - les services d'impression d'une valeur de 10 000 $ ou plus;
  - les services de communication évalués à 50 000 $ ou plus;
- la publication d'annonces dans les journaux;
- leurs propres répertoires de fournisseurs.

Les ministères et les organismes du gouvernement fédéral qui sont à la recherche de fournisseurs autochtones consultent les répertoires d'entreprises autochtones dans le système de Données d'inscription des fournisseurs (DIF) de Contrats Canada, ou le Répertoire des entreprises autochtones dans le site Strategis d'Industrie Canada. Les DIF et le Répertoire des entreprises autochtones sont accessibles à partir du site Web de SAEA **http://saea-psab.ainc-inac.gc.ca**.

On incite fortement les entreprises autochtones qui répondent aux critères d'admissibilité de la SAEA à s'inscrire dans ces bases de données.

De quelle façon les entreprises autochtones offrent-elles leurs biens et leurs services au gouvernement fédéral?

Le gouvernement du Canada recommande aux fournisseurs autochtones de s'inscrire au système de DIF de Contrats Canada, ainsi qu'au Répertoire des entreprises autochtones dans le site Strategis d'Industrie Canada, à partir du site Web de SAEA **http://saea-psab.ainc-inac.gc.ca** ou de composer les numéros 1 800 qui figurent dans ces sites. Les entreprises déjà inscrites doivent tenir leur information à jour.

Les entreprises devraient également communiquer avec le bureau de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) le plus près, afin de décrire les biens et les services qu'elles offrent, en précisant qu'elles répondent aux exigences de la SAEA. TPSGC s'occupe d'une partie importante de la sous-traitance du gouvernement fédéral. Ce ministère maintient également une liste des fournisseurs pour l'achat de biens et de services de moins de 25 000 $, ainsi qu'une liste distincte de fournisseurs pour les achats de faible valeur en matière de services de construction, d'architecture et d'ingénierie.

Les entreprises devraient aussi faire leurs propres démarches de promotion, de préférence de façon directe auprès des représentants des ministères et des organismes susceptibles d'avoir recours aux biens ou aux services qu'elles offrent. De cette façon, les entreprises peuvent mieux se faire connaître des représentants gouvernementaux et demander à être inscrites sur les listes de fournisseurs, s'il y a lieu.

L'inscription aux différentes bases de données garantit-elle qu'une entreprise autochtone obtiendra un marché du gouvernement fédéral?

Non. L'inscription de votre entreprise ne garantit pas l'obtention d'un marché du gouvernement. Les bases de données sont des instruments utiles pour les acheteurs gouvernementaux et les autres parties intéressées qui cherchent des entreprises autochtones capables de fournir les biens et les services dont ils ont besoin. La description d'une entreprise dans ces bases de données lui donne certainement une plus grande visibilité, mais il faut considérer cette inscription comme une étape parmi tant d'autres dans le plan de mise en marché.

Que sont les marchés réservés dans le cadre de la SAEA?

En conformité avec la SAEA, le gouvernement du Canada réserve, ou met de côte, certains marchés destinés exclusivement à la concurrence entre les entreprises autochtones. Il y a deux types de marchés réservés : obligatoires et volontaires.

Une politique obligatoire s'applique à tous les marchés destinés à des populations principalement composées d'Autochtones (c'est-à-dire, au moins 80 p. 100) et dont la valeur dépasse 5 000 $.

Les mesures volontaires peuvent être appliquées à d'autres marchés octroyés par des acheteurs fédéraux lorsque les circonstances le permettent.

De quelle façon les mesures d'impartition de la SAEA fonctionnent-elles?

Lorsqu'un marché est réservé à la concurrence entre les fournisseurs autochtones en conformité avec la SAEA, le ministère ou l'organisme responsable l'indique dans sa publicité ou dans son appel d'offres.

Les entreprises autochtones préparent et présentent des soumissions qui sont évaluées en suivant les principes habituels de sous-traitance du gouvernement fédéral, c'est-à-dire l'équité, la transparence et l'obtention du meilleur rapport qualité/prix pour la population canadienne.

Les marchés réservés de la SAEA sont-ils comme les marchés à fournisseur unique?

Non. On a recours aux marchés à fournisseur unique seulement lorsqu'il n'est pas dans l'intérêt public de faire un appel d'offres ou qu'il n'existe qu'une personne ou une entreprise capable d'exécuter le marché. De son côté, le processus des marchés réservés de la SAEA exige habituellement une concurrence de la part des entreprises autochtones.

Les entreprises autochtones doivent-elles soumissionner seulement les marchés réservés en vertu de la SAEA?

Non. On incite fortement les entreprises autochtones à chercher à obtenir tous les marchés du gouvernement fédéral qu'elles croient être en mesure de remplir.

Si un marché réservé dans le cadre de la SAEA a pour but de desservir une collectivité autochtone en particulier, l'appel d'offres s'adresse-t-il seulement aux entreprises de cette collectivité?

Non. Toutes les entreprises autochtones peuvent soumissionner en vue d'obtenir des marchés réservés en vertu de la SAEA qu'elles croient pouvoir exécuter.

Une entreprise autochtone qui obtient un marché en vertu de la SAEA peut-elle confier en sous-traitance une partie du travail à une entreprise autochtone ou non autochtone?

Oui. Il faut toutefois qu'une part d'au moins 33 p.100 de la valeur totale des travaux exécutés en vertu du marché soit effectuée par une entreprise autochtone. On considère la valeur des travaux exécutés comme la valeur totale du marché, moins les matériaux achetés directement par l'entrepreneur pour l'exécution de ce marché.

Les entreprises autochtones devraient-elles considérer d'autres possibilités de marchés gouvernementaux?

Oui, car il existe beaucoup d'autres possibilités à l'extérieur du gouvernement fédéral. Les entreprises devraient aussi examiner les possibilités qu'offrent les sociétés d'État (fédérales ou provinciales), les provinces et les municipalités, et peut-être aussi explorer les possibilités à l'échelle internationale.

Une entreprise autochtone devrait-elle chercher des occasions de former des coentreprises?

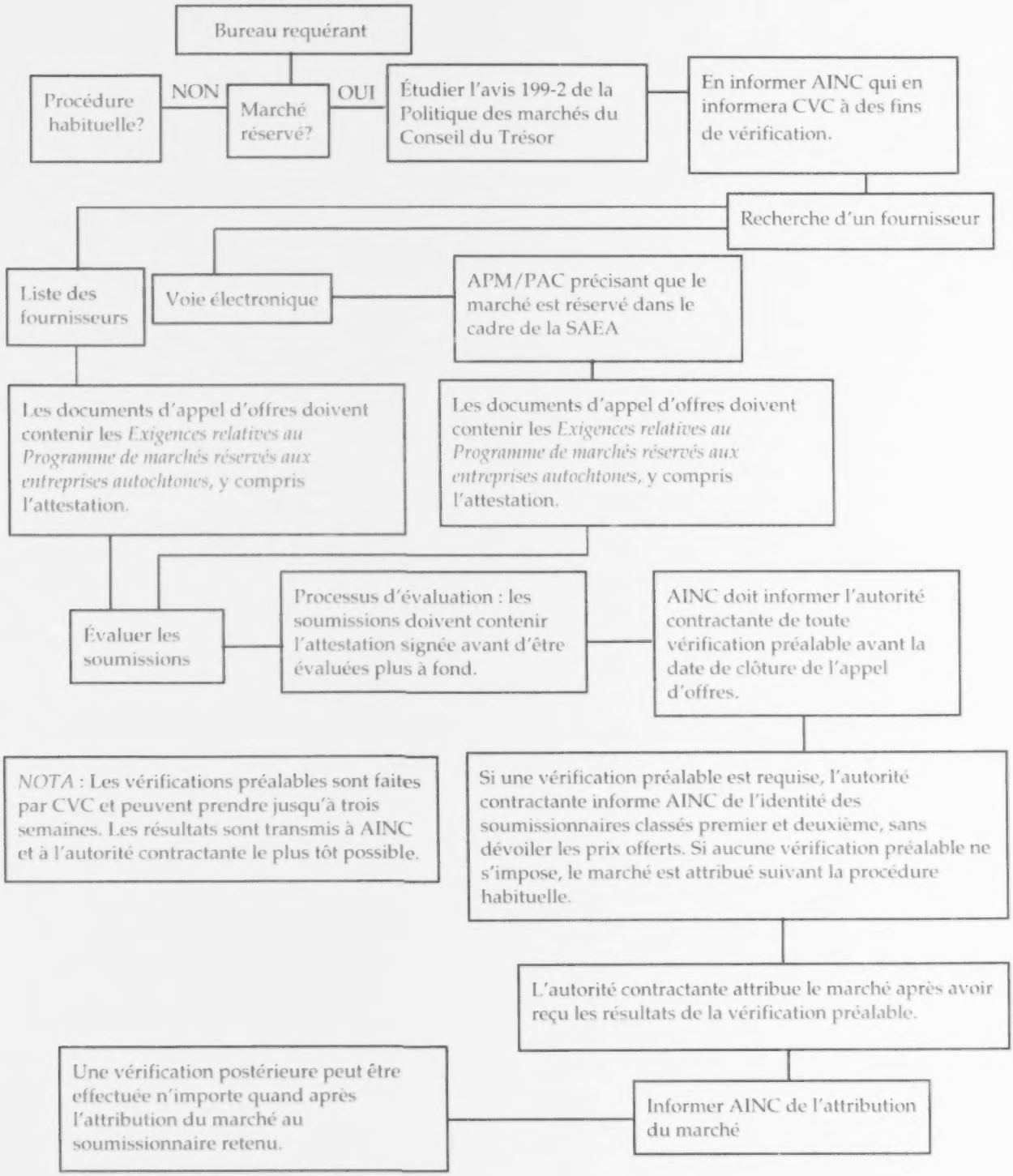
La mise en commun des ressources avec d'autres entreprises autochtones ou non autochtones se révèle souvent utile quand on soumissionne ou qu'on exécute un marché pour le gouvernement. Les fournisseurs devraient se renseigner auprès de la personne-ressource d'AINC de leur région au sujet des possibilités de coentreprises dans leur secteur ou leur industrie.

Les entreprises autochtones doivent-elles fournir des garanties financières lorsqu'elles soumissionnent en vue d'obtenir des marchés du gouvernement fédéral?

Les agents de négociation des marchés déterminent s'il est nécessaire d'exiger des garanties financières pour l'approvisionnement en question au cas par cas.

La Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA)

DIAGRAMME DE PROCÉDURE



La Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA)
Liste de contrôle

	Mesure à prendre	Oui	Non
1	Il incombe au bureau requérant d'établir si un projet de marché doit obligatoirement être réservé aux fournisseurs autochtones dans le cadre de la SAEA, quelle que soit la valeur du marché envisagé. S'il ne s'agit pas d'un marché réservé obligatoire, y a-t-il néanmoins lieu de le réserver aux fournisseurs autochtones dans la cadre de la SAEA? Le bureau requérant a-t-il décidé de réserver le marché?		
2	L'autorité contractante doit consigner clairement au dossier que le bureau requérant a décidé de réserver le marché aux entreprises autochtones. Est-ce que cela a été fait?		
3	A-t-on, aux fins de vérification, informé AINC de la décision de réserver le marché aux entreprises autochtones? Les avis doivent être adressés au : Directeur Direction de l'accès aux marchés fédéraux Affaires indiennes et du Nord Canada Télécopieur : (819) 994-0445 et doivent contenir les renseignements suivants : – le nom du bureau requérant; – la valeur estimative du marché, en dollars; – une description des biens, services ou travaux de construction recherchés; – le numéro de l'appel d'offres; – la date de clôture; – le nom de l'agent des marchés, son numéro de téléphone et son numéro de télécopieur.		
4	Dans le cas de tout marché réservé, l'autorité contractante a-t-elle précisé clairement dans les documents d'appel d'offres qu'il s'agit d'un marché réservé aux entreprises autochtones?		
5	Dans le cas de projets de marché qui seront annoncés par voie électronique et/ou dans la publication *Marchés publics*, l'autorité contractante a-t-elle précisé clairement dans l'Avis de projet de marché qu'il s'agissait d'un marché réservé aux entreprises autochtones?		

6	Le document *Exigences relatives au Programme de marchés réservés aux entreprises autochtones* est-il joint à tous les documents d'appel d'offres expédiés aux fournisseurs éventuels?		
7	AINC a-t-il informé l'agent des marchés, avant la date de clôture pour la remise des soumissions, de sa décision de soumettre le projet de marché à une vérification antérieure? La vérification antérieure ne peut commencer qu'une fois que l'autorité contractante aura évalué toutes les soumissions.		
8	Si AINC a informé l'autorité contractante qu'une vérification antérieure s'imposait, celle-ci a-t-elle communiqué à AINC l'identité des deux soumissionnaires classés premier et deuxième, sans cependant dévoiler les prix offerts?		
9	AINC a-t-il transmis les résultats de la vérification antérieure à l'autorité contractante de sorte que le marché puisse être attribué dans un délai opportun?		
10	Si la vérification préalable a révélé que le soumissionnaire classé premier n'a pas respecté les *Exigences relatives au Programme de marchés réservés aux entreprises autochtones*, l'autorité contractante a-t-elle jugé la soumission irrecevable et est-elle passée aux résultats de la vérification du soumissionnaire qui s'est classé deuxième?		
11	AINC a-t-il été informé de l'attribution du marché aux fins de vérification? Les avis doivent être adressés au : Directeur Direction de l'accès aux marchés fédéraux Affaires indiennes et du Nord Canada Télécopieur : (819) 994-0445 et doivent contenir les renseignements suivants : – la valeur du marché; – le numéro du marché; – le nom de l'agent des marchés, son numéro de téléphone et son numéro de télécopieur; – le nom du fournisseur, son numéro de téléphone, son numéro de télécopieur et son adresse; – la date de la signature du marché.		
12	L'autorité contractante s'est-elle assurée que le contrat contenait les clauses prévues dans le cadre de la SAEA?		